



olduq və Gəncədə məskunlaşdıq. Uşaq bağçasında qalırdıq. Sonra yavaş-yavaş inkişaf etmişik. Əslində uşaqlığım çox çətin keçib. Məcburi köçkün olanlar bilir ki, onların uşaqlığı olmur. Ailə bütün maddi ehtiyatlarını, əşyalarını itirir. Harada gəldi məskunlaşırlar. Gah bağçada qalırsan, gah məktəbdə. Uçuş-sökük evlər... Düzdür, o illər ölkədə də vəziyyət çox gərgin idi, amma məcburi köçkün ailəsi daha çətin yaşayıb. Uşaqlıqdan ailən də, özün də həmişə nəşə əldə etmək üçün çalışırsan. Çünki məcbursan. Bu məcburiyyət sənə mübarizəni öyrədir. Biri var ki, rahat, komfort şəraitdə yaşayasan, heç nəyə ehtiyacın olmaya, bu zaman mübarizəni öyrənmirsən. Çətin şəraitdə yaşayanda daim mübarizə aparırsan və bu, sənənin artıq gündəlik həyat tərzinə çevrilir. Ancaq qazanmaq, irəli getmək

sadə izah edirsiniz...

- Sən texnologiya jurnalisti, bloggersənə, vasitəçi olmalısın. Məsələn, siz "Samsung"un smartfon təqdimatına baxsanız, müxtəlif parametrləri göstərir və heç kim başa düşmür. Belə şirkətlər məlumatı jurnalistlərə, bloggerlərə, youtuberlərə ona görə göndərir ki, onlar bir vasitəçi kanal kimi olsunlar və izah etməyi bacarsınlar. Məsələn batareyanın milliampər (mAh) saati adlı istifadəçiyə elə də maraqlı deyil. Amma onun faydalarını izah edəndə anlaşırlar. Düşünürəm ki, texnologiya jurnalistinin əsas vəzifəsi insanlara yenilini anlayacağı dildə izah etməkdir. Texnologiya dünyası o qədər böyükdür ki, adi insan rahat qavraya bilmir. Məsələn, bizim saytın aylıq giriş 50 mindirsə, texniki məqalələri 100-200 nəfər oxuyur. Çünki bu, kütləyə maraqlı deyil. Amma yazsaq ki, vatsapa yeni emoji gəldi, hamı onu oxuyur. Çünki vatsap bilirlər nədir və istifadə edirlər.

- Şirkətinizi 21 yaşınızda qurmusunuz. Karyerada bu yaşda işə başlamağın üstünlüyü nədir?

texnoloji media şirkəti var. Məsələn, keçən il mobil dünya konqresinə rəsmi olaraq təkə bəzimiz şirkətdən 4 nəfər getdi. Operativ şəkildə xəbərləri sayta verdik. Çox adam deyirdi ki, texnologiya maraqlı deyil, uğursuz olacaq. Bunlar boş fikirlərdir. Bazara faydalı kontent vermədən, istifadəçiyə göstərmədən, istifadəçi bilməz. Sən elə cəmiyyəti tənqid et ki, cəmiyyət savadsızdır, bu, düzgün deyil. Öz ələmində onların intellektual səviyyəsinə uyğun kontent etməklə pul qazanmaq olmaz. Bu, iş deyil. Sən bir mediasansa və cəmiyyətə təsir etmək gücün varsa, insanların intellektual səviyyəsini qaldıra bilərsən. Cəmiyyət inkişaf etdirilməyib meyilli olmalıdır və inkişaf etdirilməlidir. Hamının IQ səviyyəsi yüksək olmur. Cəmiyyətə qarşı ön yargını yığırdırmaq lazımdır. Məsələn, çıpaq bir müğənninin şəkli yayılanda, yaxud qalmaqallı xəbər olanda mən də klik edirəm. Reklam verən brend baxmalıdır ki, bura insanlar nə məqsədlə girir. Bu, saytların ucuz və rahat qaçmasıdır. Əgər bazarda brendlər normal strategiya və analizlərlə işləsələr, o saytlar reklamsız qalarlar. Düşünürəm ki, hər şey IP üzərində qurulub.

- Yerli təkmil bot Laladan xəbər varmı?

- Biz Lalanı yeniləyəcəyik. Bir müddət gündəm yaratdı. Lala bu dəfə bazara daha ağıllı şəkildə daxil olmalıdır. Bizim onu dayandırmamızın səbəbi çox sorğu almağımız idi. İnsanlar hər aşxam yazırsız, böyük kütlə intim münasibət təklif edirdilər. Biz bunu araşdırdıq ki, nə üçün belədir. Sadəcə, insanlara da maraqlıdır ki, gələcək necə olacaq. Robotlar bu suallara necə cavab verəcək. Bu insanın fərdi instikt marağıdır. Yaxın 1 ay ərzində Lalann yeni siması təqdim olunacaq.

- Səfərlərinizdə tez-tez fərqli hadisələrlə rastlaşırsınız.

- Çox olur. Məsələn, Yaponiyaya düşəndə gördüm ki, insanlar televizorun qabağında təşvişlə dayanırlar. Son 20 ilin ən böyük qasırğası gəlir. Həmin gecə 5.4 bal gücündə zəlzələ oldu, mən qaçdım. Gördüm ki, heç kim yoxdur və bunlarda tam normaldır. Sonra geri qayıtdım. Koreyada yer parçalandı 20 nəfər öldü. Ancaq təbii fəlakətlərlə üzlaşıram (gülür). İnanılmaz dərəcədə çox təcrübələrim olur. Ailəm narahat olmasın deyə, onlara belə məlumatları gələndən sonra verirəm.

- Uğur sirriniz nədir?

- Hər bir insanın özünə görə bir xarakteri və yanaşma tərzidir. Mən uğurumun nədə olduğunu desəm və başqa adamlar təkrarlansa alınmaya bilər. İnsan uğur qazandıqca onun istəkləri və rəqəbat apardığı insanlar artır. Baxırsan ki, sənəin rəqəbat apardığın insanlar iki il əvvəlki kimi deyil. Yuxarıda o qədər əjdaha var ki, sən onlara çatmalısın. Əvvəllər uğurumun sirri həvədən düşməmək, davamlı işləmək, hər şeyi pul üzərində qurmamaq idi. Amma bu gün üçün tamamilə fərqlidir. Əsasən maliyyəni düzgün idarə edilməsi üzərində çalışıram. Ola bilər ki, sən çox pulun var, amma idarə edə bilmirsən, uğur qazana bilməzsən. Amma geniş mənada götürəndə uğur nəyəyə inanmaq və özünün onu edə bilmək qabiliyyətinə güvənməkdir. Buna insan və doğru addımlar atsan, uğur qazanmaq olar. Uğur qazanmaq çox da çətin deyil.

- Bəs maliyyəni idarə etmək üçün nə etməliyə?

“Maliyyənin düzgün idarə edilməsi üzərində çalışıram”

Fərid Pərdəşünas: “Yuxarıda o qədər “əjdaha” var ki, sən onlara çatmaq üçün çalışmalısın”

Aygün ƏZİZ

Gördüyü işə inanıb və sona qədər davam edib. Ona görə, işinə və potensialına inanaraq addımlar atsan, uğur qazanmaq o qədər də çətin deyil. Çünki həyat mübarizədir, daim irəli getmək haqqında düşünməlisən.

Müsaibimiz rəqəmsal marketing mütəxəssisi, texnoblogger, "Technote Media" və "Hotbots. Robotics" şirkətlərinin təsisçisi Fərid Pərdəşünasdır. Fərid həm də "technote" layihəsi ilə hazırda ölkənin ən çox oxunan texnologiya və startap portalının müəllifidir.

1994-cü ildə anadan olub. Bakı Dövlət Universitetinin beynəlxalq münasibətlər və dünya iqtisadiyyatı fakültəsində dünya iqtisadiyyatı ixtisası üzrə təhsil alıb. Bakalavr təhsilini bitirdikdən sonra xaricdə universitetə qəbul olub. Lakin qəbuldan imtina edib və xaricdə təhsil almaq planını 30-35 yaşa qədər dondurub: "Təhsil üçün xaricə getmədim. Çünki 4-cü kursda artıq öz işimi qurmuşdum. Müxtəlif texnoloji məqalələr yazır, videolar hazırlayırdı və onu texnologiya məhsulları olan mağazalara satırdım".

- Soyadınız daha çox ləqəbə bənzəyir. Maraqlıdır bu soyad necə yaranıb. Yəqin ki, fərqli soyada sahib olmaq brendləşmədə sizə kömək edib...

- Çox insan Pərdəşünası ləqəbə olaraq götürdüyümü zənn edir, amma bu ləqəbə deyil, soyadıdır. Cənubi Azərbaycan kökənlidir. Babam, nənəm orada doğulub, böyüyüblər. Şimali Azərbaycana deportasiya olunduqdan sonra sovet qoşunları babamın soyadını dəyişiblər ki, şimalda fərqlənsin, onları daha tez tapa bilsinlər. Orada hər bir şəxsə fərdi soyad veriblər. Babam da tar ustası, tarın üstünə pərdə çəkən olub. Ona görə onun soyadı Pərdəşünas qalıb. Yəni söhbət biz bildiyimiz pərdədən deyil, tarın pərdələrindən gedir. Pərdəşünas tarixi ilə bağlı kitab da var. Bizim nəsilə çox adam soyadını dəyişdirdi, amma mənə qalıb. Soyadı brendləşdirmək insanın özündən asılıdır. Məni çox adam Pərdəşünas kimi tanıyır. Soyadımı haradasa görəndə ilk ağıla mən gəlirəm. Googlda Pərdəşünas yazıb axtarırsan, 2000 nəticə çıxacaq, demək olar ki, bütün nəticələr özümə aiddir. Bu soyadı internetdə rəqəmsallaşdırandan mənəm. Soyadımın domenini hazırda 4 min dollara satılır. Halbuki bunun dəyəri 12 dollardır. İnternetdə çox axtarıldığı üçün brend olma ehtimalı var və bu da qiymətinə təsir edib. Belə situasiyalar var, mən artıq o soyadı öz lehimə çevirmişəm. Bundan sonra da dəyişməyərəm.

- Məcburi köçkün həyatı yaşamisınız və mübarizəni o zaman öyrəndiyinizi demisiniz.

- Biz Ağdamda yaşayırdıq. Məcburi köçkün

haqqında fikirləşirsən. Heç vaxt komfort zonan olmur. Komfort zonanı qazandıqdan sonra belə yenə də irəli getmək haqqında fikirləşirsən. Çünki bu, artıq həyat tərzidir.

- Çətin uşaqlıq keçirmisiniz. Amma 606 balla universitetə qəbul olmusunuz... Məcburi köçkün həyatı yaşayanlar tez-tez məktəb dəyişdiyi üçün bəzi hallarda yaxşı təhsil almaq imkanları olmur...

- Düzdür, mən də çox məktəb dəyişirdim. Çünki sən köçkün həyatı yaşayırsansa, stabil yerin olmur. Mütəmadi olaraq, 4 məktəb dəyişmişəm. Bunun mənfi tərəfləri, adaptasiya problemi olur. Amma əsas məsələ odur ki, əgər inkişaf etmək istəyirsən, çıxış yolunu təhsildir. Ola bilər ki, sən o vaxt butulka satarsan, yaxud çilingər yanına gedib peşə öyrənərsən amma bu, həmin an üçün sənəni qurtarır. Təhsil isə uzun müddətli dövr üçündür. Gələcəyinə etdiyən yatırımdır. Atam ali təhsilli olub, həkim işləyib. Təhsilin vacibliyini bizə təlqin edib. Müəyyən çətinlik keçəndən sonra artıq həyatımız qaydaya düşüb, normal təhsilimizə davam etmişik. Qəbul nəticəmə də dövrə görə çox yaxşı idi.

- Beynəlxalq münasibətlər və texnologiya? Texnologiya sahəsində tanınırsınız. Necə keçid etdiniz?

- Əslində yüksək bal topladığım üçün ixtisasımı da bala uyğun seçdim. 2-ci qrup üçün ən yaxşı işlər maliyyə, bank işi, dünya iqtisadiyyatı idi. BDU-nun da ən prestijli fakültələrindən biri beynəlxalq münasibətlər və dünya iqtisadiyyatı idi. Amma bu ixtisası iqtisadçı olmaq üçün seçmədim. Beynəlxalq münasibətlər o qədər geniş sahədir ki, bunu bitirəndə, heçqədən nə işləyəcəyini anlamırsan. Bu pis tərəfidir. Yaxşı tərəfi isə odur ki, geniş sahə olduğuna görə üçün hər şey keçir. Sən marketinqi, mühasibat uçotunu, biznesin idarə edilməsini, beynəlxalq ticarəti öyrənirsən. Bu sənə imkan verir ki, gələcəkdə kim olacağını mövqeləndirə bilsin. Məsələn, mən marketinq və biznesin idarə edilməsi fənnini sevirdim, hazırda da o istiqamətdə irəliləyirəm. Məni çoxları texnoblogger, jurnalist kimi tanıyır, ancaq işin arxa planında media şirkəti idarə edirəm. Texnologiya isə hobbim idi. Siz axtarsanız Azərbaycanda texnologiya jurnalisti tapa bilməzsəniz. Bu, yeni sahədir və dünyada hələ yeni dəbə minir. Mən sadəcə, öz marağımı təhsilimlə birləşdirib ortaya iş qoymağa çalışdım.

- Texnologiyanın sanki öz dili var. Hansısa texnoloji xəbəri oxuyanda bu sahəni bilməyən insan anlamır. Amma siz onu çox



- Universitet vaxtlarından artıq bu sahə ilə məşğul olan insanlarla tanış oldum. Əslində nə qədər tez işə başlasanız bu, sizə əlavə motivasiyadır və komfort verir. Çünki tələblik illərində sənəin ailən yoxdur, hələ də evdən pul ala bilmərsən. Heç kəs sənə demir ki, pul qazan. Amma 24-25 yaşında hamı sənədən iş gözləyir. Bu yaşda artıq sən desən ki, mən sıfırdan biznes quracam, heç kəs güvənməyəcək. Əksinə, sənəni yolundan döndərməyə çalışacaq ki, get haradasa işlə, pul qazan. Mən işə başlayanda 21 yaşım olduğu üçün vaxtım çox idi və 1 il komanda ilə pulsuz işlədik. Heç bir gəlirimiz yox idi. Şirkəti mənəvi motivasiya ilə ərsəyə gətirdik. Biz ilk saytı yaradanda tələbələr üçün verilən kredit götürdüm və onunla nəşrdəşdirmə apardım. İlk versiya bir sayt yığıdıq. Bu sahəyə həvəsi olan gənc insanları bir yere yığıb o motivasiya ilə biznes qurduq.

- Həm də global texnoloji konfranslardan paralel yayımlar verirsiniz... Global konfranslara dəvəti necə aldınız?

- Biz ilk günlər texnoloji xəbər yazmağa başlayanda bəzi adamlar tənqid edirdi ki, siz xəbəri xaricdən tərcümə edirsiniz. Lap tərcümə də olsa, Azərbaycan dilində kontentin olması bu kütlə üçün vacibdir. Amma biz o insanların da fikirlərini dəyərləndirdik. Düşündün ki, necə edək ki, global media ilə paralel yayım aparacaq. Oradan yola çıxıb global texnoloji konfranslara baş vurduq. İlk olaraq pulu öz cibimizdən ödəyirdik. Hazırda gətirdiyim konfranslarda yanımda CNN-in jurnalisti olur. Mən də onlar kimi eyni anda yayım edə bilərəm. Bəzən xəbəri onlardan tez verərəm. Global yayım kanallarına qoşulduq. Həmin konfransların bizə verdiyi siyahılardan press-relezləri tez əldə edə bilirik. Yavaş-yavaş bu mədəniyyəti yaratdıq ki, Azərbaycan da oturmuş



- Mənim bahalı maşınım yoxdur, çünki mən bunu passiv yatırım kimi dəyərləndirirəm. Yaxud əlində olan pula Bakıdan ev ala bilərsən. Məsələn, 100 min manatın var, ev alırsan. Evi 500 manata kirayə verirsən. Amma mən saytda banner yerini açırəm bunun satışını şirkətə verərəm və 500 manatımı qazana bilərəm. Adamlar passiv yatırımlara investisiya edirlər. Maliyyəni idarə edilməsində əsas məsələ bu yatırımları aktiv yatırımlara çevirməkdir və oradan pul qazanmaqdır ki, pul, pul gətirsin. Ona görə də tələsmək lazım deyil.